

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab terdahulu, maka pada bab ini akan diambil kesimpulan dari pembahasan tersebut serta akan memberikan saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan.

A. Kesimpulan

Supermarket PT. Matahari Putra Prima, Tbk Palembang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan eceran (*retail*). Persaingan yang dihadapinya pun sangat ketat, karena banyaknya supermarket yang kini semakin menjamur baik supermarket mini maupun supermarket besar. Untuk meningkatkan penjualannya pihak Supermarket Matahari mempelajari bagaimana perilaku konsumen dalam berbelanja untuk memenuhi kebutuhannya.

Supermarket Matahari selalu melakukan revisi untuk memberikan kesan yang baik kepada konsumen dengan memenuhi kebutuhan konsumen yang selalu berkembang dan mengikuti perubahan dari perilaku, sikap, dan selera konsumen sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan tujuan perusahaan.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Supermarket Matahari untuk meningkatkan pembelian, adalah sebagai berikut:

1. Strategi Produk

Supermarket Matahari menampilkan kelengkapan lini produk dan mempertahankan kualitas produk bermutu tinggi.

2. Strategi Harga

Supermarket Matahari menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas produk yang dipasarkan. Penetapan harga tersebut merupakan harga grosir yang masih dapat terjangkau oleh konsumen.

3. Strategi Tempat/ distribusi

Supermarket Matahari terletak di lokasi yang sangat strategis. Penataan produk yang didesain rapi dan mewah merupakan strategi untuk menarik daya beli konsumen dan mempermudah konsumen dalam mencari produk yang dibutuhkan.

4. Strategi Promosi

Supermarket Matahari selalu memanjakan konsumen dengan melakukan program promosi harga spesial seperti; Promo Jumat, Sabtu, dan Minggu (*Matsamin*), Promo Mingguan (*Weekly*), Promo Dua Mingguan (*Katalog Two Weekly*), Promo Produk Sponsor, dan sebagainya.

5. Fasilitas

Konsumen merasa nyaman dengan adanya kesejukan udara (AC) sehingga konsumen betah berlama-lama untuk lebih teliti lagi dalam memilih produk yang ingin dibeli dalam berbelanja di Supermarket Matahari.

6. Pelayanan

Konsumen merasa puas dengan pelayanan dan keamanan lokasi dalam berbelanja di Supermarket Matahari sehingga konsumen mendapat kesan yang baik dan konsumen akan berpikir untuk mengulang kembali berbelanja di tempat yang sama.

Dari uraian di atas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa dalam pembelian dipengaruhi oleh perilaku konsumen yang pada umumnya berkaitan dengan kegiatan pemasaran. Dengan mempelajari perilaku konsumen merupakan kunci utama perusahaan untuk merencanakan dan mengelola pemasaran perusahaan yang selalu mengikuti perkembangan jaman.

B. Saran

1. Perusahaan perlu menjaga citra produk dengan mempertahankan kelengkapan produk dan memelihara kualitas produk sehingga memberikan kesan yang positif bagi konsumen.
2. Perusahaan dalam menetapkan harga harus disesuaikan dengan kualitas produk dengan memperhatikan harga produk yang sama pada supermarket pesaing.
3. Promosi yang dilakukan perlu dipertahankan dan ditingkatkan lagi agar dapat mempertahankan konsumen yang setia dan menarik konsumen yang baru.
4. Perusahaan hendaknya mempertahankan dan meningkatkan pelayanan sebaik mungkin kepada konsumen yang berbelanja di Supermarket Matahari dengan memberikan jasa pengantaran barang belanjaan ke tempat kendaraan konsumen atau pintu keluar pusat perbelanjaan.